

Résultats du sondage mené auprès des membres à la fin de 2007 Volet deux - Privilèges réservés aux membres

Nous avons posé à nos répondants sept questions concernant les privilèges réservés aux membres de la CAGP-ACPD^{MD} afin de mieux connaître les services qu'ils utilisent et ceux qu'ils désireraient avoir la possibilité d'utiliser. Le nombre de répondants du sondage s'élevait à 227, mais comme les réponses aux questions de cette section étaient facultatives, le nombre de réponses obtenues varie. Lorsqu'on a demandé aux répondants ce que les membres valorisaient le plus par rapport à leur appartenance à la CAGP-ACPD^{MD}, 215 personnes ont répondu à cette question. Pour la deuxième année consécutive, leurs trois premiers choix ont été similaires : le réseautage, les tables rondes et l'information et les ressources (formation et perfectionnement professionnel). Un nouveau choix est apparu cette année dans la liste : le site Web de la CAGP-ACPD^{MD}. Le site qui a été redessiné en 2007 semble avoir attiré davantage l'attention de nos membres que par le passé.

Comme deuxième question, nous avons demandé aux membres d'évaluer le niveau de pertinence (élevé, moyen ou faible) des vingt-deux privilèges qui leur sont actuellement accordés. Selon les 197 personnes qui ont répondu à cette question, le réseautage local a obtenu la plus haute cote : 77 % des répondants ont jugé sa pertinence élevée. Les activités de formation offertes par les tables rondes locales sont arrivées en deuxième (pertinence jugée élevée par 73 % des répondants). Le réseautage avec les collègues des autres organismes de bienfaisance et les conseillers professionnels vient en troisième place : il a été considéré comme hautement pertinent par 63 % des répondants. À l'autre extrémité du spectre, les privilèges qui ont obtenu les cotes les plus faibles sont les suivants : possibilités de bénévolat (49 %), affichage d'offres d'emploi et crédits d'éducation permanente (42 % chacun).

** Ces données ne reflètent pas la pertinence des services offerts par nos nouveaux partenaires, *Planforgifts.com*, *A CHARITABLE GUIDE TO GIFT PLANNING* et *Gift Planning for Canadians*, car tous nos membres n'avaient pas encore accès à ces privilèges au moment du sondage.

On a demandé ensuite aux mêmes répondants d'indiquer le degré de leur utilisation des privilèges mentionnés (élevé, moyen, faible). Au nombre des privilèges les plus utilisés figurent les suivants : activités de formation offertes par les tables rondes, réseautage local et activités de formation nationales, comme le congrès national et les cours sur les dons planifiés au Canada.

PERTINENCE ÉLEVÉE

- Réseautage local
- Activités de formation offertes par les tables rondes locales
- Réseautage avec des collègues d'autres organismes de bienfaisance et des conseillers professionnels
- Activités de formation nationales : congrès, cours, etc.
- Informations concernant la fiscalité
- Actualités concernant les dons planifiés

PERTINENCE FAIBLE

- Possibilités de bénévolat
- Partenariats : GPIC, Guide des donateurs canadiens, etc.**
- Service d'affichage d'offres d'emploi
- Crédits d'éducation permanente

La majorité des 197 personnes qui ont répondu à cette question n'ont jamais utilisé la nouvelle fonction « Ask the Advisor » (offerte en anglais seulement) du nouveau site Web de la CAGP-ACPD^{MD}, les occasions de bénévolat ni le partage des pratiques ayant fait leurs preuves sur le forum des membres accessible à partir du site Web de l'association.

La CAGP-ACPD^{MD} envisage de fournir divers nouveaux privilèges à ses membres au cours des prochaines années. Nous avons demandé aux répondants d'évaluer la pertinence (élevée, moyenne, faible) de l'ajout de chacun de ces privilèges. Les trois privilèges qui ont obtenu la cote la plus élevée sont les suivants : *Idées et techniques de marketing et exemples de matériel promotionnel* (63 % des répondants en estiment la pertinence élevée); *Statistiques récentes sur les dons planifiés au Canada* (60 % de pertinence élevée) et *Mise en valeur des intentions de dons, stratégies de dons planifiés* (59 % de pertinence élevée). Suivant de près, en quatrième position, figurent les *Listes de vérification et modèles de documents utiles au fonctionnement d'un bureau de dons planifiés* (56 % de pertinence élevée). Même si le sondage effectué en 2005 indiquait que de nombreux répondants estimaient que le mentorat était un privilège professionnel recherché, le sondage mené en 2007 indique que le programme de mentorat, que ce soit pour les mentors ou pour les mentorés, est loin d'être considéré comme une priorité : 38 % l'ont jugé peu pertinent. Quant au forum de discussion en ligne, 30 % des répondants estiment sa pertinence comme étant faible.

Les trois dernières questions concernant les privilèges réservés aux membres avaient plus particulièrement trait aux raisons qui motivent les membres à adhérer à l'association, à la perception de l'augmentation du nombre des privilèges depuis le sondage de 2005 et aux intentions de renouvellement de l'adhésion.

À la question ouverte portant sur les raisons qui motivent les membres à adhérer à l'association, elle a donné lieu à une variété de réponses dont les plus fréquentes étaient les suivantes : *réseautage et activités de formation, acquisition de connaissances concernant les dons planifiés et possibilité de participer aux activités des tables rondes locales*. Autre raison invoquée : *l'appartenance à l'association comme condition d'emploi*.

Étant donné que la CAGP-ACPD^{MD} est une association en pleine croissance, il s'avère particulièrement important de se fier aux commentaires exprimés pour guider l'orientation de cette croissance, planifier l'avenir et fixer des objectifs. En tout, 56 % des 208 personnes qui ont répondu à cette question disent avoir

remarqué l'augmentation des privilèges au cours des deux dernières années, 19 % n'ont rien remarqué et les autres 25 % n'ont pas été en mesure de donner leur avis parce qu'ils sont membres depuis moins d'un an.

En ce qui concerne la dernière question, 99 % des 210 personnes qui ont répondu à cette question ont indiqué qu'elles avaient l'intention de renouveler leur adhésion à la CAGP-ACPD^{MD}. Ceux qui ne comptent pas la renouveler ont notamment invoqué les raisons suivantes : indécision, nécessité de suivre le cours sur les dons planifiés pour tirer profit des autres activités de formation, etc.

Ces résultats ont donné à l'association des informations précieuses concernant l'importance des activités de formation actuelles et à créer.

